

“iPad”を利用した新たな店頭支援システムを開発、導入

株式会社コーセー（本社：日本・東京都中央区、代表取締役社長：小林 一俊）は、化粧品のカウンセリング販売に従事する美容スタッフや販売員の管理業務を効率化するため、ハードウェアとして“iPad”^{ケーパッド}を利用し、データを一元管理する店頭支援システム「K-PAD」を新たに開発しました。美容スタッフが入店するGMS、百貨店を中心に、販売員が接客を行う化粧品専門店も含め、4月より順次導入を開始します。

化粧品のカウンセリング販売は、取り扱い品種が多く継続購入者も多いことから、過去の購入履歴を参照し、年代や嗜好、季節などを加味して最適な商品を提案し、顧客の固定化を図っています。これまで顧客情報や商品売上、在庫等は、店毎に専用システムを導入したパソコンや帳票などで個別に管理していましたが、「K-PAD」システムの導入により一元化でき、接客中に購入履歴や在庫状況を同時に確認することも可能になります。



また、利用場所を選ばないワイヤレスの“iPad”を採用したことで、店頭のオープンスペースなど様々な場面で手軽に活用することも可能になります。しかも“iPad”は操作性にも優れており、機能追加も容易で今後の拡張性も見込めることから、この度導入を決定しました。多岐にわたる管理要素（顧客管理、売上管理、商品出入庫管理など）をひとつのシステムで一括して行うことで、業務が効率的になり、より主業務である接客に集中できるため、接客品質の向上も図れます。初年度は約600店に導入し、今後も拡大させていく予定です。



K-PAD システム

<K-PAD システム 機能概要>

- ・ 顧客管理業務（購入履歴閲覧、DM 発送出力など）
 - ・ 売上管理業務（目標進捗、日別実績など）
 - ・ バックヤード業務（商品入出庫：棚卸、発注など）
 - ・ 分析業務（顧客特性、時間帶來店傾向など）
- その他 Wi-Fi 環境下でのインターネット閲覧、メール送受信、印刷など一般的機能

※ 「K-PAD」はコーセーの開発した店頭支援システムのソフトウェアの名称です。
「iPad」は、米国 Apple, Inc.の登録商標です。